

Présentation du jeu de négociation autour de la problématique de l'orpaillage

« La façon de nous voyons les choses est la source de la façon dont nous pensons et de la façon dont nous agissons ... Jamais nous ne voyons le monde comme il est, mais comme nous sommes, comme nous sommes conditionnés à le voir ».

« La façon dont nous voyons le problème est souvent le problème ».

D'où l'intérêt de discuter entre nous et d'échanger nos points de vue.

1. Pourquoi un jeu de négociation ?

1.1. Définition du jeu de négociation

C'est un type de jeu de rôle où la négociation est à la fois la base et l'objectif principal de fonctionnement. Il simule la situation d'une problématique où la négociation est nécessaire pour trouver une solution commune et bénéfique au plus grand nombre. C'est plus un jeu pour développer la compréhension d'autrui, développer la perspicacité et l'esprit critique et trouver ensemble des solutions à des problèmes collectifs.

Ce jeu demande que les participants jouent et improvisent des rôles en utilisant comme point de départ un ensemble d'éléments donnés. La situation de départ est purement imaginaire mais peut s'appuyer sur des facteurs ou ressembler à une situation réels. Chaque participant doit négocier les besoins de son personnage avec les autres afin d'arriver à une solution commune bénéfique au plus grand nombre.

De ce fait, le jeu de négociation va amener des réactions individuelles et des réactions inter-personnelles au sein d'un groupe. Les participants sont confrontés à leurs propres besoins, à ceux des autres et du groupe, et ils doivent apprendre à tenir compte de l'ensemble de ces besoins.

1.2. Intérêts éducatifs de la simulation

- **Meilleure attractivité** et accroissement du plaisir d'apprendre en comparaison avec un cours classique, la simulation permet une approche plus participative et un engagement actif des apprenants dans le processus d'apprentissage.
- **Mémorisation et appropriation facilitées** : par le ressenti et le vécu mis en œuvre durant la simulation du fait du jeu des personnages.
- **Prise de conscience et compréhension** : le jeu favorise autant l'une que l'autre du fait d'une situation éducative favorisant les attitudes de ressenti, les échanges de points de vue avec autrui, la prise en compte de multiples facteurs, la collaboration.
- **Participation et engagement** : la simulation favorise une plus grande implication des apprenants qui prennent déjà une part active aux prises de décision nécessaires au jeu, ainsi que sur le déroulement de celui-ci par leurs choix.
- **Créativité, imagination et innovation** : la simulation met en place un cadre d'apprentissage différent qui favorise le développement des nouvelles attitudes issues du ressenti, de l'échange avec les autres de la collaboration, le changement de point de vue...

Intérêts de la simulation et de la négociation pour la conservation de l'environnement

« Les programmes d'éducation à l'environnement cherchent à encourager les élèves à considérer leur environnement et leur propre place à l'intérieur de celui-ci d'un œil plus averti en y mettant plus de cœur et dans un esprit plus coopératif. » (Wolsk 1972)

La simulation comme l'éducation à l'environnement exige que nous apprenions à penser et agir de manières nouvelles.

- **Vision globale d'une problématique et d'une situation** : Du fait de l'approche interdisciplinaire et transversale liées à la présence de différents personnages dans le jeu, la situation simulée est prise dans son ensemble (écologique, économique, politique, culturel, technologique, social, législatif, éthique...) ce qui permet une meilleure compréhension des notions d'interconnexion et d'interdépendance entre ces éléments. La simulation évite la spécialisation et les représentations morcelées et réduites de la réalité.
- **Gestion de l'environnement** : la simulation comme l'éducation à l'environnement donne une grande importance à la participation et aux occasions d'expérimentation. C'est une méthodologie tournée vers l'avenir et non vers le passé. Ce seront les jeunes qui construiront des solutions nouvelles en fonction de leur imagination, sensibilité, logique... pour une nouvelle gestion de l'environnement. La simulation et l'EE sont bien plus que de simples nouvelles méthodes éducatives ou moyens d'éducation différents. Elles permettent d'amener un changement d'attitude vis à vis de la façon dont l'apprentissage peut et devrait se dérouler.
- **Discuter, écouter, négocier** : la simulation se base sur la discussion entre les participants. De ce fait, elle défend l'intérêt de l'écoute et de la collaboration, deux qualités aujourd'hui indispensables à la résolution des problèmes environnementaux et de société, tant les facteurs qui engendrent ces situations relèvent de nombreux acteurs aux besoins différents.

2. Pourquoi avoir choisi la problématique de l'orpaillage ?

Cette thématique a été retenue car elle est au cœur d'enjeux à la fois :

- **Environnementaux** : déforestation, raréfaction de la faune, déstructuration du sol, modification du tracé originel des cours d'eau, turbidité et asphyxie, rejet de particules de sol et de produits dangereux tels que les hydrocarbures et le mercure dans les rivières sont quelques exemples d'impacts sur le milieu naturel.

- **Economiques** : l'or est le deuxième secteur industriel en Guyane derrière Ariane Espace. C'est un secteur qui est très attractif pour les sociétés multinationales et les entreprises locales, en raison de la haute valeur actuelle de l'or.

- **Culturelles et sociales** : l'exploitation aurifère est l'une des activités économiques les plus anciennes. Eut égard aux impacts qu'elle a sur l'environnement et sur les hommes et les enjeux financiers qu'elle représente pour certains, l'orpaillage est un sujet très controversé dans la région. C'est un sujet qui passionne l'ensemble des Guyanais parce que chacun, un jour ou l'autre a été touché par cette activité.

L'exploitation aurifère en Guyane a commencé à au milieu du 19^{ème} siècle et n'a jamais cessé depuis, ce qui en fait l'une des plus anciennes activités économiques du pays. Eut égard aux impacts qu'elle a sur l'environnement et sur les hommes d'une part et des enjeux financiers qu'elle représente pour d'autres, l'orpaillage est un enjeu crucial de société. De ce fait, il est important pour les populations de connaître cette problématique, sa complexité et ainsi d'utiliser leurs connaissances pour agir, à leur niveau pour limiter les impacts de l'orpaillage dans leur vie quotidienne.

Le sujet étant hautement polémique, les populations doivent aussi apprendre à discuter de cette problématique sans se disputer. En effet, qui y a –t-il de plus naturel que de se parler ?

3. Quels sont les publics destinataires de ce jeu ?

- *Les élèves du secondaire* : collèges (11 - 15 ans) et lycées (16 - 18 ans). Des variantes sont proposées pour les différents niveaux ⇒ le jeu est un outil de formation pour ces futurs citoyens gestionnaires. Ce jeu pourrait éventuellement toucher les parents dans le cas d'une transmission même partielle des élèves.

- *Les enseignants du secondaire* ⇒ ils devront, d'une part, jouer leur rôle de transmission et de guide, et d'autre part, ils seront sensibilisés et informés sur à la thématique via la mise en place de ce jeu, avec leur classe.

- *Les responsables éducatifs locaux* ⇒ qui soutiendront jeu et d'autres activités d'Education à l'Environnement leurs collègues pour la mise en œuvre du jeu et d'autres activités d'Education à l'Environnement.

4. Quels sont la finalité et les objectifs spécifiques du jeu ?

4.1. Finalités

- Faire prendre conscience de la complexité des enjeux économiques, sanitaires, environnementaux et sociaux autour de la problématique orpaillage et des différents points de vue autour de celle-ci,
- Faire prendre conscience qu'écouter et de connaître les différents points de vue, et éventuellement nécessaire de faire des concessions pour résoudre des problèmes environnementaux pour le bénéfice du plus grand nombre ; pour éviter d'arriver à des situations de conflits et de blocage,
- Permettre de discuter sereinement d'un sujet sensible et de se forger/ donner leur point de vue, et de prendre une décision par la mise en balance des coûts et bénéfices de cette activité sur le cadre de vie et l'environnement.

4.2. Objectifs spécifiques

(se reporter au tableau page suivante)

5. Quelles sont les limites du jeu ?

Le jeu de négociation est une image partielle d'une situation qui s'efforce de communiquer l'essentiel. Bien souvent la réalité est plus complexe que le système qui est en train d'être simulé. Ainsi, il est important au cours de l'animation de veiller à ce que les élèves établissent les différences mais aussi le lien avec la réalité.

Le jeu est soumis aux comportements des élèves, aux données disponibles sur la problématique (contenues dans la partie Nou ka alé / Je comprends du site www.sololiya.fr et dans d'autres sources d'informations) mais aussi aux caprices du hasard et à l'influence des relations humaines. Ainsi, le joueur doit prendre en compte tous ces éléments et envisager le problème de fond d'une manière réaliste.

Il faut s'assurer que les élèves n'oublient pas la gravité et la complexité de la problématique traitée, malgré le côté ludique du jeu.

6. Créer votre propre jeu

Il est possible de créer avec les élèves les illustrations des cartes des personnages ainsi que de développer en format poster, le plan de Monsieur le Maire. Attention cependant à éviter les clichés réducteurs notamment pour le choix des représentations des personnages. D'autres cartes personnages pourront également être inventées en s'aidant des informations récoltées dans le site www.sololiya.fr ou auprès d'autres sources d'informations sur cette thématique.

En prenant modèle sur ce jeu, les élèves pourront aussi en créer d'autres sur d'autres thématiques (pêche, agriculture...)

	Savoirs (connaissances)	Savoir-faire (compétences)	Savoir-être (attitude/ comportement)
Problématique de l'orpaillage	<p>Connaître les différents aspects de l'activité aurifère : l'historique, les acteurs, les impacts positifs et négatifs pour l'environnement, l'économie et la société guyanaise, les solutions qui peuvent être développées</p> <p>(s'appuyer sur la partie Nou ka alé/ je comprends / dossier orpaillage du site Internet www.sololiya.fr)</p>	<p>Savoir comparer les sources d'informations et faire le lien entre sources d'informations et opinions.</p> <p>Acquérir ou développer des capacités d'analyse et de synthèse</p> <p>Repérer les interrelations entre les différents aspects d'une situation</p>	<p>Prendre conscience des relations entre les acteurs</p> <p>Etre critique sur les sources d'information</p> <p>Discuter du sujet de l'orpaillage sereinement.</p> <p>Prendre conscience des sentiments et attitudes d'autres personnes que soi, par rapport au thème de l'orpaillage</p>
Pratique de la négociation et de la prise de décision	<p>Connaître des tactiques de négociation et les contextes pour les appliquer.</p> <p>Connaître les attitudes favorisant une discussion calme sur un thème controversé.</p> <p>(s'appuyer sur la partie 4 du jeu de négociation, intitulée Ressources pour la négociation)</p>	<p>Savoir utiliser à bon escient quelques tactiques de négociation et leurs contre-mesures</p> <p>Être capable d'argumenter une position qui n'est pas forcément la sienne</p> <p>Savoir chercher des informations pour soutenir son argumentation</p> <p>Savoir organiser et s'organiser</p> <p>Savoir prendre en compte différents aspects (environnement, économie, société-culture) avant de prendre une décision</p>	<p>Prendre des initiatives, improviser</p> <p>Développer son autonomie, sa confiance en soi.</p> <p>Savoir se remettre en cause</p> <p>Savoir se mettre à la place de quelqu'un d'autre</p> <p>Ecouter et respecter l'autre</p> <p>Faciliter la prise de parole en public</p> <p>Distinguer le rôle tenu dans le jeu et la réalité.</p> <p>Réfléchir aux valeurs qui sous-tendent nos choix</p> <p>Savoir changer d'angle de vue sur une situation</p>